

「For Growth」 「For Stability」 による価値創造

富士通グループは、お客様の事業の変革と成長に貢献する「For Growth」と、お客様のIT基盤の安定稼働と安定的な事業運営に貢献する「For Stability」の2つの事業領域における価値創造を追求しています。

DXを推進するお客様のベストパートナーとして、2つの領域における価値創造を加速すべく、当社グループは、グローバルビジネス戦略の再構築、日本国内での課題解決力強化、そしてお客様事業の一層の安定化に資する仕組みづくりに取り組んでいます。



副社長からのメッセージ

日本におけるITサービスデリバリーモデルを刷新するとともに、グローバルビジネスの新たな成長シナリオを描き、テクノロジー企業としての中長期的な成長を追求します。



代表取締役副社長
COO / CDPO (兼) 海外リージョン部門長
古田 英範

日本企業のDX実現に向けた事業再編

当社グループの日本国内の事業構造は、2021年4月の富士通Japan[●]とジャパン・グローバルゲートウェイ (JGG)[●]の本格始動、および、SI系子会社の再編によって、大きく転換しました。この転換は、IT人材不足や基幹システムの老朽化、その結果としてのデジタル技術活用の遅れといった、経済産業省が「2025年の崖」と表現した日本企業の多くが抱える問題に対する、当社グループの1つの解答です。

お客様と共にDXを実現するパートナーとして、私たちテクノロジー企業には2つの取り組みが求められています。その第1が、お客様企業や社会が抱える課題の解決に貢献する価値ある提案をすること、そして第2に、日本市場に特有のソフトウェア・サービス産業における多重請負構造*に代わる、新たなサービスデリバリーモデルの構築です。

このうち第1に対応するのが、富士通Japanです。デザイン思考をはじめとするDX実現に必須のメソドロジーを身に着けたビジネスプロデューサーが、デジタル技術を活用して課題を越える道筋

富士通Japan

P24-25

ジャパン・グローバルゲートウェイ (JGG)

P26-27

* ユーザー企業からITシステム開発を受注したITサービスベンダーが、開発実務の一部を開発パートナーに外注し、その会社がさらに業務の一部を別会社に再委託するという構造。短期間に大規模な開発プロジェクトを遂行するためのマンパワー確保に有効な一方で、開発ノウハウの分散や効率性の低下といった問題も内包する。

を提案します。その成果を可視化するために、従来の営業部門がKPIとしていた受注額に代えて、DXにつながる提案を行っているか「質」を測るKPIを設定し、お客様との商談管理の仕組みとして導入しているCRMのデータでモニターしています。また、全国に6エリア本部を設置し、再編・統合した子会社が持つ知見を活用することで、地域特性に応じた提案活動を展開していきます。

第2に対応するJGGは、サービスの標準化とシェアードサービスの拡大を担う、新しいサービスデリバリーモデルの核となる組織です。新たなデリバリーモデルの下で、JGGはシステムやソフトウェア開発業務の標準化を推進し、当社グループの海外開発拠点であるグローバルデリバリーセンター（GDC）と連携してシェアードサービスの設計・開発・テストにも携わります。JGGとGDCの連携によって、従来よりもスピーディかつ安定的に高品質なデリバリーを実現するとともに、生産性向上を通じて当社グループのサービスビジネス全体の中長期的な収益性強化にも貢献します。GDCの活用率が上がれば、特定の業界やお客様へのサービス提供に不可欠なノウハウと経験、専門性を培ってきた国内の開発パートナーのリソースをより有効に活用し、サービスの付加価値を高めることも可能になると、期待しています。

システム障害の再発防止に向けた取り組み

高品質なサービスの安定的な提供と、その継続を通じたお客様からの信頼関係の構築は、当社グループのパーパスの追求、そして、お客様のIT基盤の安定稼働に貢献する「For Stability」遂行の礎です。2020年10月に発生した東京証券取引所の株式売買

システムの障害は、この礎を揺るがす痛恨事であり、ご迷惑をおかけした関係者の皆様に、改めてお詫び申し上げます。

当該のシステム障害の原因となったOEM製品については、原因特定後に迅速に点検を実施、すでに完了しています。これに加え、これまでの点検項目ではカバーできていなかったリスクや課題がないかを検証し、お客様に納入したシステムの再点検も進めています。さらに、社長直轄の品質保証組織を設置し、製品・サービスの品質向上に向けた仕組みの強化にグループを挙げて取り組んでいます。

システム障害の再発防止

P80

成長シナリオをリージョンごとに策定

経営計画で掲げた2023年3月期の財務目標達成に向け、グローバルビジネスの再構築も前進しています。グローバルビジネスで損失を出さないための、言わば「止血」の構造改革は、2021年3月期までに完了しました。現在は、2021年に設定した7つのKey Focus Areas（重点注力分野）を織り込んだリージョンごとの成長シナリオ策定を進めています。

グローバルビジネスの素材となるグローバルオフリング、グローバルアカウント、グローバルデリバリー、グローバルアライアンスの4つについては、各リージョンに展開する体制がほぼ整備できました。例えばグローバルオフリングは、すでに9つのソリューションをそろえたほか、開発を担当した各事業部がリーダーシップ

を執り、各リージョンと販売目標と投資計画を取り決め、毎月その進捗を確認しています。また、グローバルアカウントについても、グローバルな戦略顧客132社を特定したほか、お客様にご提案するサービスプランの標準化や、今後の受注に向けたパイプライン情報の集約化が進んでいます。

Key Focus Areas（重点注力分野）

P22-23

グローバルオフリング

P28

経営目標の達成と将来に向けた布石の両立

ここまで記した取り組みは、経営計画で掲げる「For Stability」＝お客様のIT基盤の安定稼働への貢献と、「For Growth」＝お客様の事業の変革と成長への貢献に寄与するものであると同時に、2030年、そしてそのさらに先の当社グループの成長に向けた布石でもあります。2021年に研究開発体制を再編したのも、世界No.1の性能を持つ「富岳」で発揮された先端技術の開発力を、「For Growth」を牽引する7つのKey Focus Areas（重点注力分野）やグローバルオフリングに適用し、中長期的な成長につなげることを期したものです。経営計画の目標達成に向け、富士通JapanとJGGをはじめとする施策の進捗と成果をモニターしつつ、パーパス実現を目指した中長期的な取り組みも着実に進めていきます。

Key Focus Areas (重点注力分野) 担当役員からのメッセージ

7つのKey Focus Areas (重点注力分野) において
より良い世界に貢献する社会価値を創出することで、
新たな市場と成長機会を獲得し、
お客様と共に持続的な成長を実現します。

執行役員専務
グローバルソリューション部門長
島津 めぐみ



「社会課題を起点とした成長」の意味

2030年の世界は、現在から大きな変化を遂げていると考えられます。国連の推計では、世界の人口は2019年の77億人から2030年には約85億人に増加*1します。最新の気候変動に関する政府間パネル (IPCC) の報告では、世界の平均気温が従来の想定より早く上昇すると予想されています*2。一方で、デジタル技術の進化が、現在の不可能を可能に変えていることもまた、間違いありません。そして、2030年は国連の持続可能な開発目標 (SDGs) の「2030アジェンダ」が掲げる17目標と169ターゲットの時間枠でもあります。

現在から2030年への変化の過程において、富士通グループは、お客様に、そしてその先に存在する社会と一人ひとりの個人に対して、どのような価値を提供するのか。当社グループの成長戦略を考えることは、より良い未来の世界を想像し、その実現に向けて当社

が果たすべき役割を考えることと不可分です。また、より良い変化を求めるお客様・社会のニーズや期待は、新たな市場と成長機会をもたらします。こうした考えに基づき、私たちは今般、社会課題を起点とした成長を期し、Fujitsu Uvanceという新ブランドの下に「For Growth」の成長を牽引する7つのKey Focus Areas (重点注力分野) を打ち出しました。

*1 出所: UN, World Population Prospects: The 2019 Revision

*2 出所: IPCC, Climate Change 2021: The Physical Science Basis

7つのKey Focus Areas (重点注力分野): Horizontal AreasとVertical Areas

7つのKey Focus Areas (重点注力分野) は、多様なサービス提供を支える基盤であるHorizontal Areasと、社会課題を解決するサービス群であるVertical Areasの2つに区分されます。

このうちHorizontal Areasを構成するのが、データドリブンな

意思決定やオペレーションと働き方改革を支えるDigital Shifts、クラウドインテグレーションとアプリケーションを提供するBusiness Applications、お客様の基幹システムのクラウド化とセキュリティサービスを提供するHybrid ITの3つの分野です。Horizontal Areasの3分野において、当社グループはこれまで築いてきた開発力と技術力を駆使し、デジタル技術を価値に転換していきます。

一方Vertical Areasは、環境と人に配慮した循環型でトレーサブルなものづくりを実現するSustainable Manufacturing、生活者に多様な体験を届ける決済・小売・流通を可能にするConsumer Experience、あらゆる人々のウェルビーイングな暮らしをサポートするHealthy Living、そして、安心・安全でレジリエントな社会づくりに貢献するTrusted Societyの4つの分野からなります。

当社が提供する価値とそれを支える技術

Trusted Societyを例に、私たちが提供する価値およびそれを支える技術をご紹介します。

世界各地で深刻化する自然災害と、現在進行形で私たちが直面するパンデミック。当社グループは、デジタル技術が可能にする予測を通じて、こうした災害やパンデミックが及ぼす影響の軽減・極小化に貢献します。リスクの予測に活用するのは、様々な設備や機器などに設置されたセンサーから送られるリアルタイム・データを超高速・大容量のコンピューティング・インフラで処理する技術、また、社会全体の動態をデジタルツインとして可視化する技術などです。このように、コンピューティングをはじめとする当社独自の様々な技術を組み合わせ、「多様な価値を信頼でつなぎ、変化に適応するしなやかさをもたらす」ことで、成長を目指します。

Key Focus Areas (重点注力分野) をベースに変革を加速

Vertical Areasの4分野について、Sustainable、Trustedなど、ある意味で取り組みを限定する名称をつけたのは、第1にお客様に対して私たちが提供する価値を提示するためですが、もう1つ、提供価値を明確に規定し、そこに合致するサービスやソリューションを厳選するという意図もあります。変化を続ける市場において当社グループが持続的な競争力を発揮し、お客様と共に成長を実現するには、「外装が変わっただけで、中身は従来の富士通グループの

サービスがあれもこれもすべて継続している」という結果になってしまっては意味がないからです。

「For Growth」の成長の牽引役としての存在感をできるだけ早期に発揮すべく、現在、私たちはKey Focus Areas (重点注力分野) ごとに整理・体系化した具体的なサービスとソリューション、サービス提供体制の整備を、急ピッチで進めています。Key Focus Areas

(重点注力分野)と組織・人材をより一層連携させるため、グループ内の組織体制の見直しも検討しています。「イノベーションによって社会に信頼をもたらし、世界をより持続可能にしていく」というパーパスの実現に向け、社会課題と向き合うことで、お客様、社会と人々にとっての真の価値提供を追求し、成長機会を獲得していきます。

多様な価値を信頼でつなぎ、変化に適応するしなやかさをもたらすことで、誰もが夢に向かって前進できるサステナブルな世界をつくります。

Fujitsu
UVance



Vertical Areas

Sustainable Manufacturing

環境と人に配慮した循環型で
トレーサブルなものづくり

Consumer Experience

生活者に多様な体験を
届ける決済・小売・流通

Healthy Living

あらゆる人々のウェルビーイングな
暮らしをサポート

Trusted Society

安心・安全でレジリエント
な社会づくり

Horizontal Areas

Digital Shifts

データドリブン 働き方改革

Business Applications

クラウドインテグレーション アプリケーション

Hybrid IT

クラウド セキュリティ

富士通 Japan 社長インタビュー



「中堅企業・地域の課題解決に貢献し、
DXをリードして中堅企業と地域を
元気にすることがFJJのビジョンです。」

富士通 Japan 株式会社
代表取締役社長

砂田 敬之

Q 富士通本体との役割分担という観点での、
富士通 Japan (FJJ) の特徴は何ですか。

A 売上高 1,000 億円以下の中堅企業と、日本の地域に根差し、現在すでに様々な社会課題に直面する自治体および文教・ヘルスケア分野の法人を主要ターゲットとしていることです。

Q 地域に根差しのお客様には具体的に
どのような課題・ニーズがあり、FJJはそこに対して
どのような提案をしていく想定ですか。

A 地域の最大の課題は少子化・高齢化とそれに伴う人口減少です。例えば、若年層人口の定着・転入を促すために「子育てに強い街」という特色を打ち出したいといったニーズも、人口減少への対応から生まれています。そうした自治体のニーズに応える提案を、FJJはしていきます。AIを駆使したソリューションで、保育園への入園希望者と募集を効率よくマッチングして、きょうだいが別々の保育園に割り振られる不便さを解消する提案は、その一例です。足元では、COVID-19に対応するためのオンライン診療やオンライン学習を可能にするシステムへのニーズもあります。

Q 日本では2021年9月にデジタル庁が発足し、今後「ガバメントクラウド」が整備・提供される計画です。地方自治体の業務システムも、2026年3月期末までには標準システムに移行する見込みです。FJJはこの動きにどのように対応しますか。

A 地域ビジネスを大きく変えるまたとないチャンスとして、標準化の支援+αを提案します。自治体業務ソリューションでトップシェアを占めてきた富士通グループとして、もちろん標準化自体も支援します。しかしそこにとどまらず、標準化に伴うコスト削減によって捻出されたリソースを使ったDXを提案していきます。手始めとしてまずは住民基本台帳の窓口業務向けのソリューション、それから前述の子育てソリューションが提案の候補として考えられます。

中長期的な視点では、「スマートシティ」のような、クロスインダストリーや業際と言われる領域で、社会課題の解決と新たな価値の創出を目指したいと考えています。そこで必要になるのが、行政に加え、モビリティ、エネルギー、ヘルスケアなどの領域で事業を展開するパートナーとの連携によるエコシステムの形成です。パートナーが扱う各領域のデータをつなぐ基盤を整備することで、オンデマンド交通や再生可能エネルギーの利用拡大など、データを活用したサービスの提供を支えます。強い価格競争力を持つ地域のITベンダーとの差異化を図るためにも、FJJは+αで提案の範囲を広げる必要があります。

Q 中堅企業のお客様に対しては、どのようなアプローチをとりますか。一口に中堅企業と言っても極めて幅広いですが、特に注力するサービスや業種があるでしょうか。

A まずは、個別のお客様に特化した従来型システムから IaaS^{*1}に移行する提案に注力していきます。最終的には、クラウドや SaaS^{*2}の提供につなげることが目標です。こうした移行やクラウドベースのサービスデリバリーに関しては、JGGと連携●していきます。企業間の差はありますが、中堅企業の多くはDXしなければ生き残れないという切迫感を持っていますので、需要の顕在化まで少し時間がかかりそうな自治体向けよりも、早い段階で成果を出していきたいと考えています。

業種については全方向的・網羅的にソリューションを提供するのは現実的でないと認識しています。重点領域を決めてそこを基軸にパートナーのパッケージやソリューションを展開していく考えです。現在、FJJに合流した各社が持つ顧客基盤と商品ポートフォリオを整理して、FJJとしてシナジーが発揮できる事業ポートフォリオの構築を進めています。

JGG

P26-27

Q 2020年10月にFJJが発足してからの、統合作業の進捗について教えてください。

A 事業ポートフォリオの構築、受発注をはじめとする社内の管理システムの統合、人材育成と評価の仕組みの統合など、作業が目白押しというのが率直なところ。自治体と文教・ヘルスケアを担当していた富士通の旧事業部と、旧富士通子会社8社をFJJの傘下に統合しているのですから、当然のことではあります。

異なるバックグラウンドから結集した約1万2,000人の人材が、FJJに来て良かったと思えるような組織をつくるのが、私の社長としてのミッションだと思っています。そのためは、FJJ独自のビジョンを描き示すことが求められます。また、そのビジョンの実現に向けて、自分たちが何をしなければならないか、どんな取り組みが評価されるかを社員に明示しなければなりません。

Q FJJ独自のビジョンと、その実現に向けた社員の評価の仕組みとは。

A 中堅企業・地域の課題の解決に貢献し、DXをリードして中堅企業と地域を元気にすることがFJJのビジョンです。また、このビジョンを社員と共有するために、課題解決への貢献を軸とした評価の仕組みを導入しました。さらに、ビジネスプロデューサーとシステムエンジニア、どちらもプロフィット部門と決め、管理システムの設計もそれに合わせました。社員の意識変革が進みつつあり、目先の商談獲得や受注ではなく課題解決に向けた提案活動が活発になっていることは、CRMのデータにも表れています。

Q FJJの目標は。

A 富士通グループの財務目標の達成に向け、FJJ単体での2023年3月期の営業利益率10%を目標としています。ただしそこはゴールではありません。日本の地域社会の課題の解決と、数万社にのぼるFJJのお客様のDXをリードするという使命を追求して、成長と利益拡大の双方を目指していきます。

*1 Infrastructure as a Serviceの略。仮想サーバ、ストレージなどのコンピュータ資源を必要ときに柔軟に利用できるクラウドサービス。

*2 Software as a Serviceの略。様々なソフトウェアを所有・作成することなく、ネットワークを通じて必要ときに利用できるクラウドサービス。

ジャパン・グローバルゲートウェイ本部長インタビュー

Q ジャパン・グローバルゲートウェイ (JGG) の役割を教えてください。

A JGGは、当社グループのIT サービスデリバリーの屋台骨を担う、エンジニアリング専門集団です。GDCと連携して、IT サービスの設計・製造・テストと、システムの運用・保守の実働部隊として機能しています。

JGGの当初の目的は、ソフトウェア開発やシステムインテグレーション業務における、GDCの活用拡大でした。作業の標準化を通じて日本のエンジニアとGDCを仲介する、比較的限定的な役割です。しかし、現在のJGGには、新しいサービスデリバリーモデルを構築するという、より大きなミッションが課され、スコープが拡大しています。

Q 拡大したスコープについて詳しく教えてください。
「サービスデリバリーモデルの構築」とは、何を指すのでしょうか。

A 当社グループの国内ビジネスは、従来は個別受託型システムの開発と運用を中心としていました。これは例えば、アーキテクチャー選定の仕組み、品質保証の仕組み、エンジニアの育成・スキル強化とマネジメントの仕組みなども、従来型のビジネスに合わせて整備されていることを意味します。「サービスデリバリーモデルの構築」とは、こうした従来の仕組みを、新しいデリバリーモデルに合わせて構造改革することを意味します。

シェアードサービスを拡大するという国内ビジネス戦略を掘り下げると、サービスの内容である「What」を統一するだけでなく、サービスを支える構造である「How」の部分も統一する必要があることが分かります。この認識に基づき、サービスデリバリーの構造改革もJGGのスコープとされたのです。

サービスデリバリーの構造改革は、人材の集約と、サービス自体の集約・標準化を伴います。従来、各ビジネスグループによる垂直体制でサービスを提供していたのですが、今回の構造改革で、組織の壁を取り払いJGGに集約したわけです。

Q JGGに課された役割の、現時点での進捗は。

A 第1のGDCの活用拡大は順調に進んでいます。国内向けIT サービスに従事するGDC社員数は、2021年7月時点ですでに前年同期比で倍増しています。GDCで日本向けサービスに従事しているエンジニアの人数も、昨年までの年平均3,000人に対して、2023年3月期末までに9,000人レベルに拡大する見込みです。

第2の新しいサービスデリバリーモデルの構築に関しても、古田副社長、Japanリージョン部門長の窪田専務、グローバルソリューション部門長の島津専務が参加する「JGGステアリングコミッティ」が承認した年間計画とマイルストーンに従って、具体的な取り組みを進めています。



「トップダウンによる変革推進が、
従来の当社の改革とは明らかに違う
エネルギーを醸成しています。」

理事
グローバルソリューション部門、グローバルサービスビジネスグループ、
ジャパン・グローバルゲートウェイ本部長

浦元 克浩

Q 役割が拡大したということは、
人員体制も変わっているのでしょうか。

A JGGは2020年11月に40人でスタートしました。それが2021年10月時点では、富士通本社の事業部に所属していたエンジニアと、グループフォーメーションの再編によって富士通本体に統合されたSI系子会社のエンジニアが合流して3,800人体制になり、今後さらに、2022年4月に向けて約7,000人体制にまで拡大する見込みです。

Q JGGのスコープが変わり、
国内体制がそれだけ充実すると、
GDCの活用を拡大するという当初目的が
劣後する可能性はないでしょうか。

A GDCの活用度を低下させるつもりはまったくありません。サービスビジネスの生産性向上への貢献は、JGGの優先課題であり、2023年3月期末のGDC9,000人体制に向けて、現在インド・フィリピンを中心に採用も拡大しています。利益貢献に関しても、JGGに、FJJとグループフォーメーションの再編を併せ、2023年3月期までに2021年3月期比で200億円という目標を掲げています。

Q 過去数年にわたって取り組んできたサービスの
標準化が、JGGの下で急拡大している、
その理由は何でしょうか。

A 最大の要因は、経営陣がこの改革にコミットしていることです。今回の構造改革が、富士通の未来を創造していくうえで必要不可欠な施策であることを、経営陣が直接、社内に啓発しています。その結果、同じ志、課題認識をもっている幹部がJGGに集結してきています。トップダウンによる変革推進が、従来の当社の改革とは明らかに違うエネルギーを醸成しているのです。

加えて、施策の視点について、2点挙げたいと思います。第1に設計・開発・テスト業務の標準化を従来とは異なるレベルで行ったこと、第2に「シェアードサービスモデル」と名付けた仕組みを中心に、人材プールをつくったことが寄与していると思います。

第1の点に関しては、一連の業務をタスクに細分化して、徹底的に明文化しました。タスクのあいまいさが排除できれば、日本のITサービスの文化、言わば「モノづくりの行間」を知らないGDCのメンバーにも、何をどこまでやらなければならないかが明確に共有されるからです。これによって、プロジェクトの進捗管理の可視化も進んでいます。

第2の「シェアードサービスモデル」では、例えば、SAPのシステム開発をするチーム内には、JGGの日本人エンジニアとGDCのエンジニアが「バディ」を組んでプール化されていて、お客様が変わっても同じサービスを提供します。お客様ごと、プロジェクトごとにGDCのエンジニアをアサインしていた従来のやり方に比べると、垂直立ち上げが可能です。お客様から見ても、スキルを持ったメンバーがアサインされ、常に安定的な品質のサービスをスピーディに受けられるというメリットがあります。

Q JGGの今後の挑戦、
ビジョンについて聞かせてください。

A JGGは、当社グループのダイバーシティ＆インクルージョン(D&I)の最先端を行く部署だと自負しています。2025年には日本国内のIT人材が不足すると指摘される中で、D&Iは必然です。グループの成長に寄与するだけでなく、国内ITサービスデリバリーのほとんどを日本人男性が担ってきた旧来の構造に風穴を開け、新たなデリバリーモデルの旗手として、国内発のベストプラクティスを蓄積していきたいと考えています。

グローバルサービスビジネスグループ長からのメッセージ



富士通グループが持つ最も優れた
技術・ノウハウをグローバルに集約した
グローバルポートフォリオを提供し、
サービスビジネスの持続的な成長を実現します。

執行役員常務
グローバルソリューション部門グローバルサービスビジネスグループ長
ティム ホワイト

2021年3月期に設立されたグローバルヘッドオフィスチームの下、全リージョンの事業戦略・投資に統制を効かせながら、当社グループのグローバルポートフォリオの構築を進めています。私たちが目指すのは、当社グループが持つ最も優れた技術・ノウハウ・リソースをグローバルに集約し、お客様に高い付加価値を持つサービスを提供することです。現在、Enterprise Infrastructure Services Solutions (EISS) と Enterprise Business Applications (EBAS) という2つの区分で、グローバルポートフォリオを構成するサービスの整備と各リージョンへの展開の詳細を詰めており、2021年秋以降に具体的なサービスの提供を開始する予定です。

このうちEISSは、Hybrid IT、Work Life Shift、サイバーセキュリティ、Microsoftとのアライアンスをサービスの柱として、オンプレミスからクラウドへの移行をはじめとするお客様のニーズに応えます。例えばHybrid ITに関しては、各リージョンにおけるクラウドソリューションの提供実績を活用しながらサービスの内容や方法を

統一するとともに、デリバリーにおけるGDCとの連携を拡充しています。また、豪州・日本・英国の各市場で確固たる地位を築いているサイバーセキュリティ関連のサービスについては、「センターオブエクセレンス」にノウハウを結集し、各リージョンへのリファレンス機能を強化しています。

EBASにおいては、SAPをはじめServiceNow、Salesforce、富士通グループ独自のアプリケーションの導入やインテグレーションに関わるサービスを提供しており、パートナーのエコシステムを柔軟に取り入れながら、お客様の業務フローやデータ解析の高度化を支援します。SAPを一例に挙げると、当社グループは日本において豊富なサービス実績を持つほか、アジアやフィンランドなど欧州の一部でも成果が出ており、また、特にマニファクチャリング分野では強い顧客基盤を持ちます。今後は、日本で培った実績と知見を核に、サービス対応力の強化とグローバルな導入事例の積み上げに注力し、地域・業種の両面で拡大を図ります。NWEにおいてIT

サービスマネジメントの柱として成果を挙げているServiceNowについては、欧州で得たノウハウを日本に展開し、今後期待される日本市場の成長を先取りする計画であるほか、ITサービスマネジメントだけでなく、従業員と顧客体験のワークフロー向けプラットフォームとしても注力します。

グローバルオファリングの展開は、サービス開発の投資効率を高めるというだけでなく、当社グループの競争優位性の発揮にもつながるものです。私たちは、グローバルオファリングの進捗に合わせてGo to Market戦略と事業を見直し、効率化・標準化の推進によってフジトラに貢献します。グローバルサービスビジネスグループのメンバーが持つ強み、多様性、ノウハウ、経験を活かし、世界のお客様に「富士通のベスト」を提供することが、持続的な成長につながると確信しています。